20070000_NOS FLORIN. - AÑA 1, VOL. 2 (2007), P. 26-27

Michelle Winklaar

Aruba por ta un isla, pero esey no kiermen nos ta scapa desaroyonan internacional. Esaki tambe ta conta pa e habrimento di e mercado di telecomunicacion mundialmente cu tambe tabatin su consecuencianan pa Aruba. Casonan den corte tabata necesario pa forsa gobierno cambia ley p'asina habri mercado pa otro companianan di telecomunicacion. Aruba por wel di ta cai pafo di e "hurricane belt" den Caribe, pero desde cu Digicel a drente mercado na aña 2003, e paisah definitivamente a cambia pa semper. Mientras tanto, awor tin 28 mastnan ("cell sites") di Digicel "plama" na Aruba i mas cu AWG 100 miyon cu a keda inverti desde inicio di e compania ki.



3 AÑA DESPUES DI A CAMBIA E PAISAHE NA ARUBA

"SETAR TA UN BON CONTRINCANTE"

Aruba tin un "mobile penetration" di mas cu 80%, cu ta riba nivel di paisnan mas avansa manera Merca (68%) i Canada (35%). Mundialmente paisnan manera Italia, Suecia i Inglatera tin un "penetration" riba 100%, Bahrein ta yega hasta 150% (fuente: International Telecommunication Union). (F: "mobile penetration" ta e cantidad di abonadonan celular como porcentahe di e poblacion di un pais.). Digicil di su banda, ta un "powerhouse" den Caribe i America Central i ta presente den 22 pais den e region aki cu mas cu 4 miyon abonadonan. E Irlandes Denis O'Brien ta pa 80% doño di Digicel unda e 3000 empleadonan tin 8% di e accionnan. Na Aruba, Michelle Winklaar (37) ta e Country Manager di e grupo aki, cu ta personifica un "market share" di 30-35%, segun calculonan no oficialmente confirma.

Despues cu el a studia entre otro Marketing & Communications na York University i Queens University (Canada), Michelle a traha 13 aña na Canada pa Bell i AT&T den diferente funcionnan. E tabata kier un cambio drastico den su carera i ora el a bishita su famia na Aruba a scohe pa bai traha pa Digicel. **Locual nan ta bisa di e industria di telecomunicacion ta cu unabes bo drenta...ta dificil pa sali afo. E ta asina "challenging" i e tecnologia ta cambia asina lihe cu e ta manera bo ta cambia bo trabou tur ora. Ora mi a bin Aruba mi tabatin e idea cu e manera di haci negoshi lo bai ta ful diferente compara cu Canada. Pero e sorpresa tabata – i esaki ta dificil pa kere – cu e manera di haci negoshi na Aruba ta mas inkieto i lihe cu na Toronto. Bo ta ripara cu Digicel como compania ta adapta su mes na e pais caminda e ta, pero sin perde su mesun cultura i e manera di haci negoshi, cu ta basicamente mescos den tur e paisnan cu e grupo ta presente. E "corporate culture" aki ta locual ta forma e trahadornan di Digicel.**

Algun otro elementonan cu ta forma e cultura di Digicel ta, cu e organizacion ta 'flat' cu poco hirarchia caminda bo mester ta "hands-on". **E ventaha ta cu decicionnan ta cai lihe i cu. Porehempel, productonan nobo ta keda lansa rapidamente. Nos ta kere tambe den desaroya nos empleadonan pa nan por sigui crece den nan carera. Na Jamaica nos tin e Digicel University cu ta e centro pa "training" i "development" pa e empleadonan. Tambe nos a introduci un programa di "share options".**

Hecho ta cu Digicel ta "committed" den e region aki. Na 2006 e grupo a inverti US$ 1.5 biyon den Caribe. E sector financiero a mustra nan confiansa den e grupo aki dor di financia e crecemento fuerte di e compania. Na 2005 i 2006 Citigroup a "lead" diferente transaccionnan na balor di US$ 400 miyon i US$ 150 miyon consecutive pa "fund" e plannan nobo di O'Brien. E competidornan mas grandi den Caribe di Digicel ta Cable & Wireless Caribbean i UTS di Corsow. Digicel su strategia en general ta pa drenta mercadonan di telecomunicacion cu ta menos desaroya caminda tin un necesidad pa miho producto i servicionan. Hopi biaha esaki ta paisnan cu tin un "mobile penetration" abou den combinacion cu un of dos "providers" so di telecomunicacion. **E mercado di telecomunicacion na Aruba na aña 2007 lo ta hopi mas sofistica i c'un "mobile penetration" di mas cu 80%, hasta satura. E motibo cu e ta asina halto ta un combinacion di "sales efforts" di Digicel i SETAR como tambe e nivel di sofisticacion di e Arubiano mes riba tereno di tecnologia.**

Potret: Jose da Silva

"E MANERA DI HACI NEGOSHI NA ARUBA TA MAS INKIETO I LIHE CU NA TORONTO"



E ventaha strategico cu SETAR tin riba Digicel ta e "total customer base" crea dor di e liñanan fiho i cable TV. E oportunidad pa "cross sell" pa un otro productonan ta mas evidente.

Ariba nos pregunta pa nombra e retonan mas grandi desde inicio di Digicel, Winklaar ta contesta cu obviamente e obstaculonan legal cu gobierno, a hunga un rol grandi durante ultimo añanan i a zorg pa un start malo na Aruba pa locual ta e relacion cu gobierno. **Di nos bando nos kier mustra cu nos ta parti di Aruba como un "good corporate citizen". Mi tin cu bias cu relacion cu gobierno berdad a mehora hopi. Aworaki no tin caso nobo den corte cu otro. Un otro reto importante ta e servicio na nos clientenan. Cu servicio den e industria aki bo ta distingui bo mes di e competencia. Un "challenge" pa nos tambe ta e crecemente di e compania e ultimo añanan aki. Ta importante pa nos maneha e "staff" concientemente ora bo ta beizg ta creciendo como compania. Nos "staff" ta keda nos "asset" mas importante. Ora bo crece como compania bo ta spera mas di bo empleadonan cu por resulta den "stress", y esey ta locual ta importante pa tin un bon maneha. Si bo no tin empleadonan satisfecho, bo no tin un compania.**

Aunke e mercado di telecomunicacion ta relativamente satura, un manera pa e por sigui crece ta di introduci productonan nobo. E mercado di turistanan tambe ta uno hopi interesante pa locual ta entrada di "roaming services". E problema di e mercado di "roaming" sinembargo ta cu na Merca e tecnologia cu ta worde usa pa celular ta basa riba CDMA cu ta diferente cu e tecnologia di GSM cu ta domina na Europa, Asia i na Aruba. E diferencia basico entre CDMA i GSM ta cu GSM tin un "SIM card" i telefonnan basa riba CDMA no tin esey. Michelle ta bisa cu "GSM ta mas flexible i e 'trend' ta cu Merca lo switch mas pa GSM. E technologia ta keda cambia i den futuro CDMA i GSM lo keda remplaca pa otro tecnologianan. **Mi ta ḍuda si cu lo bai tin un standard pa mundo, eynan Europa i Asia lo keda competi cu Merca.**

Pa locual ta e di tres licencia pa telecomunicacion – cu por cierto Digicel mes a bende na e compania Mio di Corsow – Michelle ta di opinion cu e no ta bai ta facil pa e di tres operador gara un bon "market share" den un mercado ya satura.

Un ultimo deseo riba mesa no cumpli: **Mi lo desea pa sinta na mesa cu nos promer minister Nel Oduber pa splik'e con Digicel por sigui contribui na e comunidad di Aruba.** F



Denis O'Brien (48), pa 80% doño di Digicel, na 1991 a lanta e prome compania di telecomunicacion na Irlandia cu a competi contra e unico compania di telecomunicacion cu alabes tabata den man di e gobierno. Na 2001 O'Brien a bende e compania aki – Esat Telecom – na British Telecom pa USD$ 2.46 biyon. Despues di esaki, el a lanta Digicel na Jamaica i a paga US$ 50 miyon pa e licencia. Jamaica tabatin solamente un "mobile penetration" di 4%, clientenan mester a warda 2.5 aña pa nan haya un telefon na cas. O'brien su lema ta cu "tur hende ta "deserve" un telefon nobo". Cu esaki el a sigui expande den Caribe i America Central. E expectativanan ta cu Digicel na dado momento lo bai publico riba e 'stock exchange' na New York. Esaki lo mester genera por lo menos US$ 2.5 biyon pa su plan pa drenta e mercado di Merca, cu tin un "market penetration" relativamente abou si compara esaki cu Europa i Asia. Segun e Sunday Times Rich List di 2006, O'Brien tin un "net worth" di 904 miyon Euro.

